

ФЕНОМЕН КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНФІГУРАЦІЮ РИНКОВИХ СТРУКТУР

Анотація

В статті досліджується сутність феномену концентрації, її рушійні сили, вектори та вплив на конфігурацію ринкових структур.

Ключові слова: концентрація, “бар’єри входу”, малі підприємства, ринкові структури.

Концентрація є однією з основних тенденцій сучасної індустріальної системи. Найбільш поширене її визначення — це процес або результат процесу, який сприяє збільшенню абсолютних або відносних розмірів економічних одиниць. Логічна тенденція концентрації відзначалась більшістю теорій економічної думки, однак, внаслідок існування контртенденцій, створити несуперечливу теорію цього феномену, яка б вписувалась у логічну конструкцію теоретичної схеми, поки що не вдалось нікій з них.

Не будучи об’єктом досліджень економістів на протязі тривалого періоду, аналіз концентрації у наші часи набув значних розмірів і цьому є своє обґрунтування: все більша частка виробничого апарату керується все меншою кількістю координуючих центрів і все більше досліджень намагаються пояснити це явище. Існування та розширення впливу американських трестів, німецьких картелів, англійських холдингів, японських кейрецу, корейських чоболів, російських олігархічних структур стримує природний і безжалісний відбір фірм результатом чого є зосередження продуктивних сил навколо небагатьох викристалізованих центрів власності і рішень. В останні роки ці процеси захватили і Україну, про що свідчать запеклі “бої” навколо великих державних підприємств які приватизуються. Таке структурування ринкових відносин вносить кардинальні зміни не лише в економічну тканину суспільства, але має значні соціально-політичні наслідки, що зумовило появу контрдій у вигляді різноманітних форм правового захисту “справедливих” умов конкуренції

* к. е. н., доцент, зав. кафедрою теоретичної економіки ОНУ ім. І. І. Мечникова

(антитрестівські закони США, правові акти на захист конкуренції в ЄС, відповідні правові норми, ухвалені парламентами різних країн, зокрема, в Україні).

Однак сам процес концентрації та її вплив на економічну діяльність дуже неоднозначний: поряд з логічним результатом — виникненням справжніх мастодонтів економічної історії не перестають народжуватись і розвиватись нові фірми, своєю діяльністю постійно змінюючи малюнок економічної структури. Тому багато дослідників ставлять під сумнів саме явище зростання концентрації, яка, на їх думку, є логічно незбагненою. Аргументація така: фірма, яка зростає шляхом внутрішнього росту або інтегруючись з іншими, збільшує кількість та частку неринкових операцій і тому “ізолюється” від ринкових перевірок своєї діяльності, які є єдиними об’єктивними оцінювачами. Тим самим, якщо вона хоче зберегти конкурентоспроможність, то мусить обмежити своє зростання і, завдяки цьому, не розривати зв’язки з таким важливим індикатором ефективності, яким є ринок [1, 75]. Це, на думку автора, може бути природною противагою зростанню фірм, отже і концентрації. Можливо, внаслідок цієї, а також інших причин, невеликі фірми виявляють неймовірну здатність до виживання.

Теоретичні витоки аналізу концентрації ми знаходимо у працях К. Маркса і А. Маршалла. Марксистська теорія розглядає процес концентрації як наслідок дії закону нагромадження капіталу, який є результатом концентрації: капіталіст, щоб зберегти свою конкурентоспроможність та збільшити масу прибутку, мусить інвестувати останній для розширення виробництва. Аналогічні дії інших капіталістів спричиняють зростання пропозиції, зниження цін і, як результат, розорення найменш ефективних виробників. Прискорює цей процес зменшення частки змінного капіталу, який є винятковим творцем додаткової вартості, що зумовлює відповідне зниження рентабельності всього капіталу. Це примушує капіталістів нарощувати масу капіталу для компенсації зниження його доходності. Весь цей процес веде до концентрації виробництва і централізації капіталу в руках невеликої групи власників. Логічна екстраполяція такого погляду чітко простежується в роботі В. І. Леніна “Імперіалізм як вища стадія капіталізму”, який обґрунтовує нею неминучу загибель капіталістичної системи.

А. Маршалл, намагаючись вирішити колізію між реальним зростанням економіки Великої Британії і теоретичною неможливістю

цього внаслідок існування мальтусівського закону спадної продуктивності, знайшов відповідь у промисловості, зростання якої він пояснював двома факторами: внутрішньою економією внаслідок зростання концентрації виробництва і зовнішньою, як результат загального прогресу економічного середовища.

Вимірювання концентрації є одним з основних напрямків прикладних секторних досліджень. Концентрація виступає як змінна, яка впливає на структуру ринку. У продуктивній системі імперативи конкурентної боротьби постійно примушують фірми атакувати або захищатись, організовуватись або реорганізовуватись з, в кінці кінців, однією метою: зростати, використовуючи можливості внутрішнього росту шляхом інвестування в існуючі потужності або зовнішнього, об'єднуючись чи беручи під свій контроль інші фірми. При цьому, неминуче здійснюються різні ритми нагромадження: деякі фірми зростають швидше ніж інші; одні залишаються, інші зникають. В результаті цього процесу збільшується нерівність розмірів як результат різних можливостей менеджменту реагувати на перспективи росту, що з'являються, переборення виникаючих перешкод, а також адаптивних властивостей відносно змін економічних умов, які стають все більш вибагливими до продуктивних суб'єктів.

Отже процес концентрації охоплює всю діяльність, що має своєю метою посилення влади певних фірм у рамках секторної сукупності. Варто виділити юридичні, фінансові, організаційні сторони цього складного процесу пам'ятаючи, що всі вони дуже тісно переплетені і, навіть, неможливі один без іншого.

У багатьох секторах необхідною умовою довготривалого існування підприємств є досягнення та подальше утримання мінімально необхідних розмірів виробництва, що примушує їх прикладати відповідні зусилля для цього. Лише достатньо великий розмір дає можливість фінансувати НДР, здійснювати кардинальну реконструкцію, проводити широку (і дорогу!) рекламну кампанію. Необхідно також враховувати особисті амбіції керівників, для яких більш почесним є керувати великим підприємством ніж малим, навіть високорентабельним. Крім цього, великі підприємства а, отже, і його керівники, знаходяться в полі зору політичних та адміністративних кіл, що створює можливості для лобювання своїх інтересів, полегшує доступ до кредитів, державних субвенцій, замовлень, не кажучи про посилення відомої портерівської переговорної позиції з клієнтами та постачальниками.

Звичайно, одного бажання зростати замало. Зростання може бути реалізоване при використанні можливостей, які надає ринок. Це нові продукти, загальний макроекономічний ріст країни або галузі, виникнення нових ринків, цілеспрямоване створення раніше не існуючих потреб. Накінець, це "революційна" ситуація в секторі яка виникла внаслідок низької конкурентоспроможності інших фірм, що спричинила їх важкий фінансовий стан [2, 95-96].

Зрозуміло, що забезпечення зростання підприємств, яке б відповідало вимогам сучасного ринкового середовища, неможливе лише на основі внутрішнього росту. Тому підприємці вимушені шукати шляхи акселерації цього процесу за допомогою зовнішнього росту, тобто зливань, прийняттям участі, поглинанням інших підприємств. Усі ці форми збільшення концентрації є елементарними конструкціями, що дають можливість формувати економіко-правові споруди, які вписуються у рамки більш складної архітектури реорганізації власності на капітал. Результатом таких "концентраційних" процедур є виникнення "груп фірм", тобто більш-менш великих угруповань, в яких підприємства знаходяться під контролем "материнської фірми". Якщо зв'язки між фірмами даної групи не обмежуються лише фінансовими аспектами, то їх існування досить швидко виявляється, незважаючи на неформальний та непублічний характер цих відносин, і починає модифікувати економічну структуру та саму суть конкурентної боротьби. Про існування таких груп в Україні можливо догадатись при оголошенні результатів приватизації великих об'єктів, коли, здавалось би невелика фірма, здатна швидко зібрати значні кошти, які набагато перевищують її офіційні можливості. Угоди такого типу спричиняють модифікацію управління та стратегії, нерідко означають брутальну мікроекономічну інтервенцію в структуру пропозиції відповідних секторів, що буває причиною банкрутств багатьох підприємств.

Спробуємо серед розмаїття економічних ситуацій розглянути, на наш погляд, два головних рушійних стимули концентрації: технічний і економічний та фінансовий.

а) технічний і економічний стимули концентрації.

Найбільш поширеною думкою щодо рушійних сил концентрації є традиційні і широко відомі переваги великих розмірів: зростання фірм і, внаслідок цього, скорочення їх кількості в певному секторі спрощує їм можливість досягти відомої "мінімально оптимальної маси", при якій діяльність максимально конкурентоспроможна. Ві-

домо, що модель оптимальної концентрації припускає існування мінімально ефективного розміру виробництва для кожної конкретної фірми. Якщо він визначений як \bar{Q} , а загальний попит сектору є заданий кількістю Q , то структура діяльності сектору буде визначена $Q/\bar{Q} = N$ фірм. З цього погляду, пояснення існування природних монополій, дуополій або олігополій базується на простому співвідношенні функції витрат і розмірів ринку.

Однак, як слушно зауважує І. Морван, у реальності такі мінімально-оптимальні розміри багаточисленні і дуже рідко співпадають між собою - "технічний поріг", який визначається певною кількістю виробленої продукції, "рекламний поріг", який вимагає певної суми коштів на рахунку фірми, "поріг НДР", при переході якого можливо надіятись на рентабельну віддачу коштів, спрямованих на дослідницькі, експериментальні та упроваджувальні роботи, "комерційний поріг", тісно пов'язаний з охоптом певної частки ринку або щільністю та розгалуженістю мережі продаж. Більш того, такі "критичні пороги" дуже мінливі внаслідок впливу науково-технічного прогресу.

Важливою рушійною силою концентрації останніх років стали заходи по продовженню вартісного ланцюга (за М. Портером). Вони починають охоплювати ланки які передують виробництву і, особливо, знаходяться у післяпродажній зоні. Причиною цього є збільшення як кількості, так і частки товарів та послуг довготривалого вживання. Така стратегія отримала назву "downstream" — низхідних ланок доданої вартості від виробництва продукту до забезпечення його функціонування у споживача. Наприклад, частка послуг у складі американського ВВП зросла з 16% у 60-х роках до 40% у 90-х, тоді як частка обробної промисловості за цей період зменшилась з 27 до 17%. Підтримання дієздатності товарів тривалого споживання вимагає зараз більше витрат ніж їх купівля. Щорічні витрати американської сім'ї на купівлю і експлуатацію автомобіля дорівнюють 6 тис. дол., з яких на власне купівлю витрачається лише 20%, а рента — на обслуговування та експлуатацію; на залізничному транспорті об'єми різноманітних послуг у 28 разів перевищують затрати на купівлю нових локомотивів [3, 149].

Поряд з цими причинами зростання концентрації, вона стимулюється намаганням підприємств досягти так званого "оптимума могутності", який надає їм цілий ряд переваг та нових можливостей:

- посилення "переговорної позиції" відносно постачальників та клієнтів (згідно схеми М. Портера);
- нові можливості тиску на суспільну владу;
- поява умов для демпінгового ціноутворення;
- додаткова і безкоштовна реклама (самим фактом своєї величини);
- особиста зацікавленість вищих менеджерів (ріст зарплати, пільг, соціального статусу тощо);
- більша трудова віддача від працівників, горизонти професійного росту яких розширюються;
- полегшення доступу до банківських кредитів.

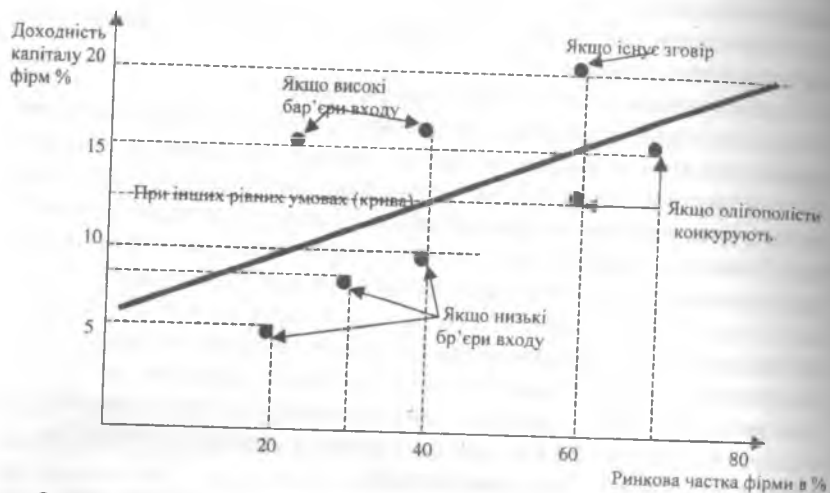
До цих переваг великих підприємств, які стимулюють концентрацію, слід додати існування "бар'єрів входу", зміцнення яких вимагає "нарощування м'язів", як по цей, так і по той їх бік. Наприклад, висока концентрація трейдерів зерна в Україні примушує концентруватись його виробників — у іншому випадку заготівельні ціни будуть лише ледве покривати витрати. У цьому ж напрямі проводяться інституційні урядові заходи, наприклад, тиск НБУ на приватні банки з метою створення такої банківської мережі яка б змогла протистояти майбутній експансії зарубіжних конкурентів. Нерідко концентрацію "підштовхують" контролюючі органи (податкові та інші) яким простіше мати справу з меншою кількістю суб'єктів.

б) фінансові стимули концентрації.

Дослідження економістів, які проводились для визначення впливу концентрації на рівень рентабельності, його дисперсії у секторах та зростанню стабільності виробництва не показали чітко вираженого зв'язку між цими важливими змінними [4, 351-364; 5, 188]. Згідно ж дослідження Шеферда [6, 273] існує певний зв'язок між ринковою часткою фірми і доходністю капіталу (см. рис.).

Незважаючи на розбіжність та неоднозначність результатів досліджень усе ж зрозуміло, що існують фінансові причини, які примушують концентруватись виробників. Це, очевидно, прагнення оволодіти більшою масою капіталу, можливість оптимізації фінансових потоків, полегшення доступу до джерел кредитів. Фінансова логіка цих процесів нерідко переважає над прагненням збільшити технічну ефективність виробничих одиниць. Так, по свідченню І. Морвана [7, 158-159], в індустріальній системі Франції операції "зовнішнього росту" розвивались швидше, ніж "внутрішнього"; трансферт активів (злиття) більш рідкісний ніж прийняття участі; трансферт

активів здійснюється більше шляхом придбання нематеріальних активів ніж матеріальних (земля, споруди); більшість операцій концентрації здійснюється по ініціативі і під контролем декількох потужних груп: промислових, які збільшують свої активи шляхом створення власних банків або фінансових холдінгів чи банківських груп, які створюють диверсифіковані мережі фінансової участі у роботі промислових підприємств.



Отже, узагальнюючи сказане щодо рушійних сил концентрації слід підкреслити, що в її основі знаходяться дві причини, які нерідко переплітаються, але і протистоять одна одній:

- перша, у якій переважають технічні і економічні мотиви: пошуки переваг великих розмірів, ринкової влади, інтеграції;

- друга, у якій переважають більш широкі (правда, менш очевидні) фінансові мотиви які ведуть до контролю капіталів, задіяних у різноманітних виробничих циклах і на різних її стадіях. Так створюються і зростають великі фінансові групи — завершена форма економічної концентрації і централізації капіталу.

Інтерналізуючи фінансові функції, великі концентровані групи створюють внутрішню циркуляцію грошових потоків між банківськими та промисловими підрозділами і можуть забезпечити відносну фінансову незалежність від фінансової політики держави. Такі групи, контролюючи велику кількість фірм різноманітної діяльності можуть прискорити вихід з певних видів діяльності або вторгнення

в інші, жертвувати короткостроковими прибутками окремих підрозділів на користь загального довгострокового. У такій ситуації правила конкурентної боротьби можуть ігноруватись: ціни можуть значно відриватись від витрат, підкорюючись лише цілям стратегічних планів групи, нормальний життєвий цикл товарів може грубо порушуватись внаслідок впливу на динаміку попиту. Домінування фінансової логіки згідно якої вимагається прискорений рух капіталів, вступає у суперечку з більш повільним рухом виробничого капіталу, зв'язаним з його технічними особливостями може стимулювати формування спекулятивного капіталу, який шукає лише високо rentабельні області на шкоду перспективним, але через досить тривалий період. Більш того, згідно поширеної в останні часи думки, значна частина зливань пояснюється прагненням приховати величезні борги за широко розрекламованими "обіймами" та завуалювати загальне несприятливе враження про стан їх справ. Цей негативний погляд значно підсилюється останніми фінансовими скандалами типу того, що стався з "Enron".

Аналіз динаміки процесів концентрації народжує дві гілки припущень щодо їх подальшої тенденції. Перша гілка схиляється до думки, що структурування виробничої системи під впливом концентрації та інших факторів веде до стабільного конкурентного плюралізму, тоді як друга прогнозує зверхконцентрацію, кумулятивну і безмежну яка, в кінці кінців буде катастрофічна для усєї економічної системи.

Звичайно, спостереження реальних економічних процесів підтверджує існування загальної тенденції до зростання економічних одиниць, однак, їй протистоять інші, що діють у протилежному напрямі.

Перш за все, на наш погляд, необхідно дослідити загальні характеристики конкуренції між великими та малими підприємствами у секторі.

Звичайно аналіз конкурентної поведінки фірм сектору враховує не тільки агентів, які конкурують між собою, залишаючи поза увагою так званих аутсайдерів, які переважно складаються з малих та середніх підприємств (МСП). Хоча цей термін існує давно, до цих пір немає чіткого визначення цього явища.

В той же час мова йде про значну частку фірм, яку необхідно згрупувати згідно певних гомогенних характеристик (кількість працівників, валовий оборот, частка ринку, тощо). Ренеллі виділяє три

основних характеристики, що є спільними для цієї категорії підприємств:

– Фундаментальна відмінність на ринку між фірмами, які самі визначають ціну (price-makers) і такими які задовільняються існуючими на ринку (price-takers). Розподіл між цими двома категоріями визначається ринковою часткою і залежить від ступеня концентрації.

– Відносно малі розміри нерідко асоціюються зі зв'язками між підприємством та керівником. МСП характеризуються значним впливом особистості останнього.

– Враховуючи, що найбільш легкодоступні статистичні підрахунки стосуються кількості працівників та відносно малі коливання від року до року цього показника, найчастіше цей критерій і є головним.

В Україні до малих підприємств відносять такі, де працюють до 50 чол. (у харчовій промисловості — до 40, поліграфічній — до 20 чол.). Їх кількість постійно зростає, як у абсолютних величинах, так і відносно населення, про що свідчать такі дані:

Кількість малих підприємств в Україні

	Роки				
	1991	1995	2000	2001	2002
Кількість	47084	96019	217930	233607	253791
На 10000 населення	9	19	44	48	53

Джерело: Статистичний щорічник України 2002. – К.: Консультант, 2003. – С. 338.

Статистичні дані розвинених країн показують, що місце МСП у індустріальному виробництві ніколи не було маргінальним. Ці фірми наймають 40% зайнятих і забезпечують біля 20% інвестицій. В Україні їх роль досить велика і у значній мірі пом'якшує негативні ефекти структурної перебудови періоду перехідної економіки. В той же час, необхідно відмітити, що склад цієї групи далекий від гомогенного і тому, на відміну від великих підприємств, дуже важко піддається аналізу внаслідок розмаїття цілей, менеджменту, стратегій закріплення на ринку, тощо.

Ця мозаїка картини МСП спричинила різноманітність теорій, які намагаються інтегрувати їх у загальну схему функціонування ринкових структур, у тому числі навіть біологічну концепцію діяльності фірм. Остання розвинулась під впливом А. Маршалла, який перший ввів гіпотезу довготривалого життєвого циклу фірм, на протязі якого зникають окремі члени “зграї”, але остання виживає.

В той же час, деяке нехтування економічною теорією роллю і місцем МСП пояснюється тим, що вони, як правило, не мають ринкової влади і, отже, уявляються лише як ідеальна ілюстрація теорії чистої та досконалої конкуренції, що не зумовлює необхідності надавати їм особливу увагу, враховуючи, що остання не передбачає самостійної поведінки економічних одиниць. Однак, реальна практика свідчить, що нерідко малі фірми не переходять у великі але, разом з тим, зберігають своє довготривале існування на ринку і навіть здатні виробляти та реалізовувати власні довготермінові стратегії.

Розвиток теорії олігополістичних ринків посприяв розумінню причин виживання малих фірм та їх співіснування з великими корпораціями. Більш того, таке спільне існування виявляється симбіотичним (взаємодоповнюваним):

– по-перше, ринок розподіляється на “основний”, який ділиться між великими підприємствами та його “окраїни”, що віддаються МСП. У цьому випадку перші зацікавлені у діяльності МСП, які займають малорентабельні зони і, разом з тим, сприяють, зміцненню бар'єрів входу для прибульців, займаючи ці “нічії землі”;

– по-друге, МСП своєю діяльністю займають ніші у яких, внаслідок невеликих об'ємів виробництва, малозацікавлені великі підприємства;

– по-третє, МСП здатні швидше реагувати на зміну смаків споживачів маючи більшу мобільність завдяки малим розмірам та простішому управлінню;

– в-четвертих, ці фірми використовуються корпораціями як “об'єкт експерименту, якого не жаль”. Дуже нерідко нові винаходи входять на ринок як продукція МСП і лише в разі їх успіху вони починають освоюватись великими фірмами.

Загальним висновком причин існування МСП на олігополістичних ринках може бути те, що їх діяльність відповідає стратегії великих фірм, а також завдякуючи власним конкурентспроможним якостям.

На базі цих загальних висновків можна виокремити три групи обмежень концентрації: традиційні, викликані особливостями стратегічної поведінки домінуючих фірм і відсутність переваг великих розмірів у певних видах діяльності.

1. Традиційні обмеження:

– невеликі перешкоди входу, такі як слабка диференціація ринків, викликана несформованим іміджем фірм та продуктів;

– значні транспортні витрати у деяких секторах що примушує будувати невеликі підприємства, розсіяні по території ринку;

– високі затрати на зберігання, або нерегулярні коливання продаж що протистоїть створенню великих виробничих одиниць, з великою капіталоємкістю і безперервним виробничим процесом;

– особливості попиту на товари широкого вжитку, які вимагають наближення виробника і продавця до споживача, наявності особистих контактів, врахування індивідуальних особливостей тощо;

– відсутність “економії масштабу” і “кривої привчання”: діяльність багатьох розсіяних секторів (видавництво, шиття одяжі по індивідуальним замовленням, рибальство, галантерея...) характеризується невеликими розмірами для досягнення оптимальної ефективності. Більше того, за межами певних розмірів може з’явитись “деекономія”, що відкриває шлях для потенційних прибульців.

Всі згадані обмеження можуть допомогти поясненню дисперсії багатьох секторів та виправдати роль малих і середніх підприємств, які нерідко більш гнучкі у використанні можливостей, у запровадженні інновацій, у задоволенні потреб місцевих жителів.

Існує також багато інших чинників які сприяють гальмуванню конкуренції, стабілізуючи концентраційні сили:

– малі можливості розширення деяких ринків і, особливо, низькі витрати (перш за все у діяльностях, в яких “критичні розміри” досягнуті більшістю підприємств);

– традиційні труднощі управління великими сукупностями: як відомо, багато найбільших корпорацій здійснюють зараз децентралізацію, автономізацію підрозділів, що фактично означає певне повернення до нормальних, людських розмірів (Small is beautiful);

– поява деяких типів сучасної техніки: вона все більше дозволяє фірмам невеликих розмірів конкурувати з велетнями, або, щоменше, забезпечити задовільну ефективність роботи у нішах, якими велетні не хочуть або не можуть зайнятись: запровадження напівпровідників у промислове устаткування, або створення гнучких цехів на підприємствах дає їм можливість випускати продукцію невеликими партіями при низьких витратах з високою якістю. В той же час інновації стають все більше справою невеликих підприємств, особливо якщо мова йде про високі технології (електроніка, інформатика, аерокосмічне виробництво...). Накінець, концентрація може залишатись довгий період незначною при зовсім нових видах виробництва поки виробники ще не зуміли зорганізуватись, зокрема не розроби-

ли стратегії інтеграції що примушували б “прибульців” мати великі розміри або не запровадили нові капіталомісткі технології які б усунули фірми, не здатних їх забезпечити.

2. Між іншим, є багато прикладів довготривалого співіснування у багатьох секторах фірм різних розмірів в силу політики домінуючих фірм які діють так або для підтримання своїх відносних переваг у ціні, орієнтуючись на більш високі витрати (а, отже, і ціни) аутсайдерів, або щоб уникнути розв’язання цінової війни яка може викликати неконтрольовану реакцію конкурентів; або, накінець, щоб не підпасти під дію антимонопольного законодавства. Всі ці міркування парадоксальним чином ведуть домінуючі фірми до угод, щоб не починати боротьбу і до підтримання status quo, вигідного для усіх.

3. На решті, поміж факторів, здатних пояснити гальмування концентрації, слід згадати ставлення під сумнів міфів про великі розміри. Хоч більшість економістів схиляються до думки про безсумнівний позитивний зв’язок між величиною підприємства та його рентабельністю, усе ж це твердження далеко не безспірне, особливо якщо мова йде не про загальну тенденцію, а про такий зв’язок стосовно окремих видів діяльності та за певними межами розмірів.

Відомо також багато провалів політик (державних і приватних) штучного прискорення концентрації як у розвинутих країнах Заходу, так і у Радянському Союзі, а також у країнах, що розвиваються. В СРСР в 70-х роках проводилась політика створення виробничих об’єднань однієї галузі, в які “заганяли” як рентабельні, так і збиткові підприємства, що, за рідкісним виключенням, лише збільшило дезорганізацію управління та суб’єктивність оцінки плановими органами ефективності роботи.

Усе ж сукупність елементів, які діють проти концентрації, не заважає формуванню груп, що можуть постійно розширювати базу свого домінування, розміщуючись одночасно на багатьох ринках, притягуючи до сфери свого впливу великі маси індивідуальних капіталів. Домінуючі капітали, намагаючись обмежити конкуренцію, структуруються, створюючи нові конкурентні відносини між собою. Тим самим підтримується постійний рух капіталів які балансують між конкуренцією, що створюється на базі її розрушення і монополією, що виникає, як логічний результат конкурентного процесу, замішаного на концентрації і яка зразу ж після виникнення, починає атакуватись іншими виробниками. Тому слід зробити висновок, що

концентрація постійно підриває існуючі форми конкуренції і відновлює їх на іншому рівні.

Література

1. Lepage H. La nouvelle Economie industrielle. — Paris: Hachette, 1989
2. Доленко Л. Х. Теорія стратегії підприємства. Учебний посібник. — Одеса: Астропринт, 1999
3. Социально-экономическая эффективность: опыт США. — М.: Наука, 2002.
4. Bragburg R. M. and Caves R. A closed Look at the Effect of Market Growth on Industries Profits. — Review of Economics and Statistics. — 1982. — Vol. 64.
5. E. Jenny et A. Weber Concentration et politique des structures industrielle. — Documentation francaise, 1974.
6. Shepherd W. G. on he core concepts of Industrial Economies. Meinstream in Industrial Organisation, Book 2. Theory and International Aspects. Kluwer Academic Publichers, Dordrecht, 1986.
7. Y. Morvan. Fondements d'Economie industrielle. — Paris, Hachette, 1989.